

FASE 3

Expansión y resultados: Contenido, finanzas y autocuidado

DÍA 18 Proyección Financiera

Dar forma numérica y concreta a tus metas, para que sepas exactamente cuánto necesitas generar, cuántos clientes atender y cómo organizar tus ingresos, para vivir de lo que amas con claridad y confianza. *Se trata de alinear tus finanzas con tu propósito de vida y de servicio.*

Tiempo estimado: 55-70 min

La **proyección financiera** es dar forma numérica y concreta a tus metas, para que sepas exactamente cuánto necesitas generar, cuántos clientes atender y cómo organizar tus ingresos para vivir de lo que amas con claridad y confianza. No es un castigo ni una limitación: es un **mapa que te ayuda a tomar decisiones más conscientes y a expandir tus resultados** con pasos realistas.

Cuando aprendes a mirar tus números, dejas de moverte desde la incertidumbre o la intuición únicamente, y empiezas a tomar el control real de tu negocio. Tus ingresos dejan de ser “lo que caiga” y se convierten en un plan que refleja tu propósito, tu valor y tu visión de vida.

Hablar de dinero puede incomodar, pero es una conversación necesaria.

“El dinero es la base que sostiene la libertad para que digas “sí” a los proyectos que te entusiasman, “no” a lo que no resuena y “ahora” a las decisiones que harán crecer tu impacto y expandir tus resultados”

Mentalidad antes de empezar

Antes de entrar en los números, revisa la mirada con la que te acercas a este ejercicio, si te das cuenta que te acercas desde el miedo, la duda o la culpa. Ajusta tu mirada. Hablar de dinero no es frío ni egoísta: es parte de cuidar tu propósito y darle la seriedad que merece tu trabajo.

Recuerda:

- **El dinero es energía que sostiene tu impacto.** Cuanto más sólido sea tu flujo, más personas podrás ayudar de manera sostenible.
- **La abundancia llega cuando sabes recibir con la misma apertura con la que das.** Si no cobras lo justo o no planificas, cortas el flujo natural que sostiene tu servicio.

- Una buena proyección financiera no solo te da seguridad, también te da libertad para decidir: cuántos clientes tomar, qué servicios priorizar, cuánto invertir en ti misma. Por lo tanto, **es un acto de responsabilidad y autocuidado profesional**, así valoras tu trabajo y evitas el desgaste.
- Cuidar tus finanzas con claridad es tan importante como cuidar de tu salud o de tu bienestar emocional.
- Cuando pones números, dejas de perseguir ingresos a ciegas y comienzas a dirigir tu negocio con visión y seguridad.
- Los números no limitan tus sueños, los hacen posibles, porque tu proyección financiera te muestra cómo llegar más lejos sin perderte y te da fortaleza para sostener tu visión a largo plazo.

Paso a paso

1. Aterrizaje (2 min)

Respira 5 veces y escribe: *“Hoy me abro a mirar mis números con amor y claridad, porque son el reflejo de mi propósito puesto en acción”*

2. Define tu ingreso mensual deseado (10 min)

¿Cuánto dinero necesitas generar al mes para cubrir tu vida personal y tu negocio?

- Gastos personales fijos que quieras que salgan de tu negocio (Alimentación, vivienda, transporte, etc.)
- Costos del negocio (Herramientas, internet, materiales, etc.) Recuerda que ya revisaste este concepto, en días anteriores cuando trabajaste precio.
- Reserva y beneficios deseados (Ahorro, viajes, fondo de paz) También lo trabajaste en el ejercicio de precio de tu servicio.

Fórmula: Gastos personales + Costos negocio + Reserva = Ingreso mensual deseado

3. Proyecta según tus servicios (15-20 min)

Haz tu lista de servicios, con precios y calcula cuántos clientes necesitas para llegar a tu meta. Ejemplo:

- *Consulta individual: \$1,200*
- *Programa grupal de 8 semanas: \$4,800*
- *Taller online: \$800*

Si tu meta es de \$30,000 mensual, podrías lograrlo con 2 consultas + 5 inscritos en tu programa + 5 inscritos en tu taller.

4. Escenarios y sostenibilidad (20-30 min)

Cuando proyectas, no se trata solo de “cuánto necesito” sino de abrir distintas posibilidades que te ayuden a planear mejor y a no frustrarte si un mes no llegas a la meta ideal. Por eso trabajarás en crear 3 escenarios:

- **Escenario Conservador (Mínimo vital)**

Lo que necesitas generar para cubrir tus gastos básicos personales y de negocio sin entrar en pérdidas.

Ejemplo: Cubrir renta, alimentación, servicios, internet, herramientas básicas de trabajo.

- **Escenario Ideal (Crecimiento equilibrado)**

El monto que te permite vivir con comodidad, reinvertir en tu formación o negocio, y tener un fondo de tranquilidad.

Ejemplo: Además de gastos básicos, incluye ahorro mensual, inversión en mentorías o cursos y actividades de bienestar personal.

- **Escenario Expansivo (Visión de abundancia)**

La cifra que representa tu visión grande: Lo que te da libertad financiera real, margen de elección y capacidad de crecer en proyectos más ambiciosos.

Ejemplo: Gastos básicos + ahorro + mentorías + viajes + contratar apoyo (Asistente, project manager, etc.) + proyectos nuevos.

Para trabajar en tus 3 escenarios financieros, pregúntate: ¿Qué combinación de servicios me permite llegar a cada escenario sin quemarme?

Si estás empezando y elegiste enfocarte sólo en tu servicio principal (Aquel que elegiste en el día 12 “Definición de servicios”) también realiza la proyección de los 3 escenarios.

Trabájalos en esta plantilla.

Ejemplo:

Recuerda que donde tu pongas tu atención, crecerá . Con eso en mente combina tus servicios.			
Tú puedes elegir el número de servicios que quieres tener y también puedes elegir si cada mes quieres enfocarte en todos tus servicios o sólo en uno.			
Escenario 1: Conservador (Cobertura de básicos)		Ingreso deseado	\$30,000.00
Combinación de Servicios	Precio unitario	Nº clientes/mes	Total mensual
Consulta individual	\$1,200.00	2	\$2,400.00
Programa grupal	\$4,800.00	5	\$24,000.00
Taller online	\$800.00	5	\$4,000.00
			\$30,400.00
Escenario 2: Ideal (Crecimiento equilibrado)		Ingreso deseado	\$50,000.00
Combinación de Servicios	Precio unitario	Nº clientes/mes	Total mensual
Consulta individual	\$1,200.00	3	\$3,600.00
Programa grupal	\$4,800.00	8	\$38,400.00
Taller online	\$800.00	10	\$8,000.00
			\$50,000.00
Escenario 3: Expansivo (Visión de Abundancia)		Ingreso deseado	\$80,000.00
Combinación de Servicios	Precio unitario	Nº clientes/mes	Total mensual
Consulta individual	\$1,200.00	5	\$6,000.00
Programa grupal	\$4,800.00	12	\$57,600.00
Taller online	\$800.00	21	\$16,800.00
			\$80,400.00
Nota: Las celdas grises tienen fórmula, no las borres ni escribas sobre ellas			

5. Entregables (5 min)

✓ Escenarios financieros

Comparte en el grupo cerrado, en la sección de “Mentoring y retroalimentación”. Puedes enviar el link del archivo o subir el PDF.

*“Tus números son la brújula que te permite crear abundancia con intención.
Cuando sabes cuánto, cómo y para qué, dejas de soñar en abstracto
y empiezas a construir con pasos firmes”*